

УДК 356.2.(3).

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА В ЯПОНИИ

Сыздыкова Анастасия Игоревна

Syzdikova_95@gmail.com

Студентка 2 курса кафедры регионоведения Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, Нур-Султан, Казахстан
Научный руководитель – Оспанова А.Н.

Аннотация: Япония является одной из ведущих игроков на мировой экономической арене, экспортируя товары высокого качества во все точки земного шара. Неудивительно, что переговорный процесс в Японии, с помощью которого осуществляется вся деятельность по обмену, содержит в себе определенные требования, которые вытекают из исторического развития народа островного государства, и особенности, заключающиеся в характере этого уникального народа. Японцы славятся своим утонченным поведением, складом ума и четким соблюдением правил.

Ключевые слова: Переговорный процесс, этикет, дипломатия, Япония.

В сравнениях с другими современными державами Япония сильно контрастирует очень однородной нацией, где люди обычно решают проблемы путем взаимных уступок, а не путем переговоров. «Переговоры были отождествлены с тактикой и заговорами и негативно восприняты». Однако с глобализацией систематизация методологии ведения переговоров стала существенной [1].

Насколько же уникально поведение людей на переговорах? В чем различия японской системы и других государственных системах?

Японские традиции тесно связаны с религиями, которые исповедуют японцы, - синтоизм и конфуцианство. Исторически они играют в жизни общества и простого человека важнейшую роль. С этим связано и воспитание японцев, которое непосредственно основано на принципах этих национальных религий. Кодекс чести самурая (武士道 *буси-до*), появившийся в X веке, являлся сводом правил, норм поведения в обществе, особая философия для истинных воинов. В годы правления Мэйдзи (1868-1912) появился аналог «бусидо» - «Компендиум японской этики», что позже стало основой для развития японской этики и морали, а именно чувства долга, ответственности, целеустремленности, единства коллектива, скромности, уважения к старшим людям, патриотизма, верности, порядочности.

Японцы неукоснительно придерживаются установленных норм и правил, что четко отражается в их красочном характере. Они крайне трудолюбивы, слегка застенчивы и самокритичны, верны своему государству и чувствуют долг перед ним, вежливы, аккуратны, бережливы, любознательно и всегда готовы к новым открытиям, стремительно направляются к своим целям, едины с группой, коллективом и обществом, в котором живут или работают.

Как правило, на любых переговорах важно соблюдать дресс-код: строгие костюмы или национальные костюмы. Форма одежды японцев не броская: черный или темно-синий костюм, белая рубашка, галстук, черные лакированные туфли. Японский этикет научил японцев приезжать на запланированные встречи или мероприятия вовремя с точностью до

минуты, а в некоторых случаях могут явиться гораздо раньше. Их пунктуальность и точность были исторически развиты, продолжая удивлять по сей день.

Приветствие в Японии схоже с корейскими традициями – поклон в 90 градусов. Чтобы показать уважение к другой персоне, переговорщик может поклониться несколько раз. Также с западными переговорщиками допускаются и рукопожатия с согласования сторон. Во время первой встречи с японцами нужно запомнить, что, как китайцы, они так же широко используют обмен визитными карточками, содержащие контактную информацию.

Одна из особенностей переговорного процесса в Японии заключается в единстве и равенстве коллектива или группы. Каждый участник предлагает свои идеи, которые наравне с другими рассматриваются коллективно в процессе обсуждения. Переговоры схожи с дружеской беседой, в которой участники стремятся найти верное решение, подготавливая все аргументы. Процесс подготовки данного решения в Японии принято называть «нэмаваси», что означает «окапывание корней». Несмотря на то, что данный этап занимает довольно большое количество времени, японцы никогда не спешат, а лишь тщательнее продумывают каждый шаг в дальнейших переговорах. Победа или поражение уже не столь важны, нежели совместная работа и положительный результат. В этом процессе японцы широко раскрывают свое терпение и силу воли, стойкость и решительность [2].

Еще одним отличием от западной системы переговоров является отношение к новой сделке или идее. Запад рассматривает эти идеи с точки зрения дохода, когда Япония делает упор на качественный товар, ежегодно показывая высокие результаты в экономической сфере благодаря своим профессиональным навыкам и предприимчивости.

Японцы обладают большей эмоциональной чувствительностью, поэтому они относятся к каждому делу с ответственностью, выполняя каждое поручение. Однако следует отметить, что японцы очень скрытны и скромны, что приносит им гораздо больше вреда, чем ожидается. Несмотря на это, они постараются узнать вас лучше, спрашивая о ваших интересах, хобби, делах и прочее, ведь каждый из них прежде всего намерен установить личные отношения с партнерами перед началом переговоров.

Другая важная часть – это процесс переговоров и то, как ведут себя японцы, а также то, как следует вам вести с ними. Как правило, воспитание японцев не позволяет им перебивать и вмешиваться в разговор участников беседы. Того же отношения они будут ожидать и от вас, так как не приемлют грубости и появления давления. Они будут внимательно слушать каждого представителя, тщательно анализируя дальнейшие варианты построения деловой беседы. Как уже было сказано, японцы не любят использование силы и всегда стараются избегать конфликтных ситуаций, в которых чаще всего это и происходит. Это относится не только к переговорам, но и к бизнесу, где может проявиться власть со стороны важной персоны. У них развиты способности к примирению, что позволяет им и в повседневной жизни обойти проблемы. Это и есть особенность японских сотрудников – нежелание вступать в споры. Японцы не будут возражать, спорить или даже обсуждать этот вопрос, в котором чувствуют себя уверенными. В ответ вы не услышите ничего, но должны запомнить эту черту ведения переговоров в Японии и не считать их упрямыми и упорными [3].

Так как японцам с ранних лет прививают чувство патриотизма, они чувствуют ответственность перед организацией или компанией, от которой выступают. Японские сотрудники полностью преданы им и пойдут на все, чтобы вырвать победу у конкурентов.

Существуют ряд определенных замечаний, которые вы должны взять на заметку прежде, чем вступить в деловые отношения с японцами и вести переговоры по нужным вопросам. Как уже было сказано не раз, Япония – это страна с очень трудолюбивым, терпеливым, ответственным за свои поступки народом, который и прославляет свою страну с уникальными традициями воспитания людей. Во время переговоров могут возникнуть вопросы, касающиеся верности перевода. Чтобы избавиться от вероятности возникновения подобных ситуаций, вы должны заранее проинформировать переводчика о предмете вашего выступления, предоставить ему возможные копии вашей презентации или текста. Старайтесь говорить не больше одной или двух минут, чтобы дать слово переводчику и позволить ему

сделать необходимые заметки на тему беседы. Успех международных переговоров зависит также и от качества проводимой переводчиком работы. В этой связи следует иметь в виду, что японский язык отличается не только особенностью написания – использование иероглифов (кандзи), но и система подсчета больших сумм, в которой могут возникнуть трудности. Необходимо избегать числа свыше 10 тысяч, так как перевод данных чисел может оказаться ошибочным. Лучше записать числовые данные на всеобщее обозрение.

Если переводчики пользуются словарями, не стоит удивляться или осуждать. Словарь часто необходим, ведь знать все 40 тысяч и более слов разных языков невозможно. К этому нужно отнестись с пониманием и продолжить внимательно слушать своих коллег.

Обычно первый человек, которого западный человек встретит в японской организации, имеет высокий статус, возможно, директор, отвечающий за отдел иностранных дел. Руководители этого департамента, хотя и открывают двери для западных компаний, обычно не имеют полномочий влиять на решения. Поэтому они организуют встречи с соответствующими внутренними отделами, такими как производство, маркетинг, финансы, закупки, инжиниринг, а также исследования и разработки.

Есть несколько причин, по которым довольно много времени нужно проводить на конференциях. В первую очередь выделяется не только японская любознательность, но и желание японцев понимать детально суть каждого вопроса. Японцы желают подробных объяснений. При описании и объяснении новых продуктов и идей будет обнаружено, что использование наглядных пособий имеет особую ценность, поскольку визуализация может дополнить то, о чем говорит переводчик. Образцы, модели, фотографии, карты, эскизы, схемы, каталоги, брошюры, книги, листовки, чертежи и так далее являются обязательным инвентарем в проведении переговоров [4].

В конце заседаний может быть желательно предоставить участникам конференции копии печатных материалов и фотографий, чтобы они могли вернуться в свои кабинеты для дальнейшего изучения. В случае формальной презентации также полезно использовать фильмы со слайдами с записями. Текст должен быть предоставлен, конечно, на японском языке. Часто выгодно предоставлять аудиовизуальные материалы японцам, чтобы они могли затем повторить это выступление перед другими группами в пределах своей собственной организации и, при необходимости, заинтересованным правительственным органом. Если презентация вызвала энтузиазм, удивление и желание работать над этой идеей, можно считать, что переговоры удались и прошли успешно для обеих сторон без потерь и давления. Если предложение окажется интересным для соответствующих внутренних отделов, встречи будут назначаться два или три раза в неделю в течение месяца или более, в зависимости от сложности обсуждаемого предмета.

Встречи японцы устраивают, чтобы понять своих клиентов, конкурентов, коллег, посетителей. Они изучают не только то, что и как произносят западные люди, но и пытаются понять характер иностранных персон. Поскольку японцы тратят много времени на изучение личностей окружающих и сравнивают друг с другом, они, похоже, приобрели значительный навык в оценке людей. Следует иметь в виду, что они редко ведут бизнес поодиночке; они обычно идут по двое и трое в соответствии с концепцией группы, как и говорилось ранее.

Одна вещь, которую они особенно ищут в каждом человеке, это искренность. Некоторые японцы, чтобы показать свою честность и искренность, пойдут настолько далеко, что упомянут о некоторых хороших качествах конкурирующих идей во время своих презентаций. Люди, приезжающие в Японию, должны иметь при себе опубликованные материалы, описывающие их организацию. Если часть этого материала появилась в уважаемом техническом или торговом издании общего тиража, доверие к нему возрастает [5].

Когда имеешь дело с посетителями-иностранцами, японцы часто запрашивают копии телеграмм и корреспонденции, которые они получили из отделов, в ответ на вопросы, которые были заданы в ходе переговоров. Запросы проверяют искренность иностранцев, а также отражают высокое уважение японцев к письменным материалам. Кроме того, запросы

подразумевают, что японцы считают посетителей союзниками, которые стремятся решить проблемы и осуществить взаимовыгодную сделку. Желательно установить такую связь.

Делая презентацию, следует помнить, что японцы и американцы имеют разные цели в ведении бизнеса. Первые постоянно подчеркивают рост, постоянную работу своих сотрудников, полную занятость в стране в целом и превосходство над конкурентами. Прибыль, как мотив, отстает от этих потребностей. Но руководство западных организаций мотивируется только прибылью - или, по крайней мере, так считают японские бизнесмены. При ведении переговоров в Японии запад преуспевает, апеллируя сначала к четырем популярным местным целям, а только потом обсуждают прибыль.

В какой-то момент во время переговоров обычно возникает кризис. Он может длиться несколько недель, и в течение этого периода японская сторона, возможно, не пожелает продолжать конференции. В это время западные страны должны быть готовы к возобновлению переговоров, быть открытыми для японской компании, даже если нет официальных встреч.

После того, как кризис оказывается позади, конференции возобновляются, и становится очевидно, что японцы в целом готовы пойти на это предложение, обе стороны должны составить и подписать необходимые документы.

Часто на этой стадии западные переговорщики совершают ошибку, предоставляя подробный односторонний юридический договор на неопределенный срок. Это пугает японцев, а иностранные переговорщики становятся противниками. Конечно, договор должен быть заключен. Но он должен разрабатываться совместно в ходе переговоров и быть не более чем изложением пунктов, которые были согласованы со всеми участниками деловой беседы.

Западные переговорщики, как правило, хотят, чтобы в контракте были указаны обязательства, условия и ограничения на точном языке, который впоследствии не будет неверно истолкован. С другой стороны, японцы считают, что письменное соглашение должно быть декларацией о намерениях и иметь дело с конкретными деталями только в тех случаях, когда в нем описываются технологии или услуги, которые ожидается от иностранной компании. Каждый может счесть необходимым пойти на некоторые уступки точке зрения другого в этом отношении.

Японцы идут на многое, чтобы создать правильную эмоциональную основу для бизнеса. По их мнению, эмоции часто важнее холодных фактов при принятии решений, поэтому построение хороших отношений с народом окажется полезной практикой в дальнейшем.

Завершить переговоры вы можете, оказавшись по приглашению в ресторане японской традиционной кухни, где сможете сблизиться с японскими партнерами, обсуждая бытовые дела. Приглашение в ресторан – это показатель доверия к вам и вашим идеям, предложениям. Отказываться не следует, так как может вызвать подозрения с вашей стороны. Прием пищи в японском ресторане – это так же и презентация японских исторических традиций и блюд. Дальнейшая программа может быть устроена в городе: просмотр исторических мест, достопримечательностей, экскурсии и так далее.

Японский стиль ведения переговоров, их уникальный характер, поведение и отношение к любым делам и занятиям удивляют каждого западного представителя. Стоит ответственно отнестись к деловому контакту с японцами, если хотите заключить важный договор или сделку успешно.

Список использованных источников

1. Искусство международных переговоров в бизнесе и политике : учебное пособие / И.А. Василенко. – Издание 2-е, дополненное. – Москва : Научная книга, 2009. – 302 с.

2. Бороздина, Г. В. Психология и этика делового общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общ. ред. Г. В. Бороздиной. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 463 с.
3. Платонов Ю. П. Психология конфликтного поведения. — СПб.: Речь. — 544 с.. 2009
4. Watkins, M. (1999). Negotiating in a complex world. *Negotiation Journal*, 15, 229-270.
5. Raiffa, H. (1982). *The art and science negotiation*. Cambridge: Harvard University Press.